

ESTRATEGIAS FINANCIERAS USADAS PARA EL MANEJO DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN LAS PYMES, DEL SECTOR METALMECÁNICO

Hilda Rincón* José Burgos Tovar** Norma Cherema***

Recibido: Noviembre 2009 Aceptado: Julio 2010

RESUMEN

El presente artículo tiene como objetivo identificar las estrategias financieras usadas para el manejo de los instrumentos financieros en las PYMES, del sector metalmecánico. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva, con una investigación de campo no experimental, cuya población objeto de estudio estuvo conformada por 11 sujetos pertenecientes a dichas empresas. Se concluye con la investigación que, las pequeñas y medianas empresas, del sector metalmecánico petrolero en el municipio Lagunillas, no hacen uso de las estrategias financieras vinculadas con el empleo de los instrumentos financieros existentes en el sistema financiero nacional, a los cuales podrían acudir y solicitar recursos monetarios que serían incorporados en el proceso productivo de estas empresas.

Palabras Clave: Estrategias financieras, instrumentos financieros, sector metalmecánico

* Dra. Ciencias Gerenciales, Mgr. Gerencia de Empresas. Profesora titular. Dedicación exclusiva. PPI. LUZ-COL. E-mail: rinconperozo29@Yahoo.com

** Dr. Planificación Educativa Mgr. Cs. de la Educación. Especialista en Tecnología Educativa. Profesor titular. Dedicación exclusiva. LUZ-COL. E-mail: burgostovar@hotmail.com

*** Licenciada en Contaduría Pública. Magíster en Gerencia de Empresas. Ayudante docente. LUZ-COL. E-mail: n0rmafarias@yahoo.es

**USED FINANCIAL STRATEGIES FOR THE FINANCIAL METALMECHANIC
SECTOR, WORKING ON A DEVICE IN THE METALMECHANIC SECTOR****ABSTRACT**

This research aims at identifying the financial strategies used for managing financial tools in PYMES, in the metalmechanic sector. The method used was descriptive, with a non-experimental field research, whose population was 11 subjects from these companies. It was shown that, small and median companies, serving the oil industry in Lagunillas country, Do not use the financial strategies related with the use of financial Tools present in the national financial system, To which they Could ask financial resources that would be incorporated in the productive process of these companies.

Key words: Financial strategies, financial instruments, metalmechanic sector.

INTRODUCCIÓN

A comienzos del siglo XXI, donde se plantean permanentes transformaciones, producto del desarrollo de nuevas tecnologías, de la globalización creciente en las economías, de la creación acelerada de innovaciones, la aparición de nuevos productos y competidores en los mercados, entre otros, es indispensable para las empresas prepararse a estos cambios, políticos-económicos tanto a nivel mundial como en cada región, redefinir los mercados, los medios de producción, así como la ubicación de los recursos financieros, tecnológicos y humanos.

El futuro de las organizaciones es desconocido, frente a la incertidumbre las mismas tienen que utilizar la flexibilidad, la concertación y la imaginación, permitiéndoles anticiparse y salir de la crisis provocada como consecuencia de la inadecuación de las estructuras productivas a los cambios sufridos de manera permanente. Rincón y Mújica (2004).

Este entorno le exige obligaciones a los líderes organizacionales, quienes tendrán que asumir el reto de determinar el funcionamiento y futuro de la empresa. Esta situación está forzando a los “dueños de empresas”, a analizar la esencia de sus organizaciones, es decir, su misión, visión, sus objetivos y su relación con los clientes, proveedores y compradores.

Se impone entonces, la búsqueda de una gerencia proactiva y dinámica, capaz de gerenciar, atendiendo a la complejidad del mundo actual.

Dentro de este orden de ideas, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) desempeñan un papel fundamental, ya que son las más numerosas a nivel mundial, reconociendo su participación en los procesos de desarrollo económico reciente, desde el punto de vista social el fortalecimiento de este sector puede tener incidencias significativas en la generación de empleo, de tecnología, son adaptables a los cambios

económicos, contribuyen a la generación de ingresos fiscales y por lo tanto en el bienestar colectivo de la sociedad y no requieren de cuantiosos capitales para su operatividad.

Cabe considerar, por otra parte que la pequeña y mediana empresa en Latinoamérica presentan una situación heterogénea, donde coexisten economías con diferentes grados de desarrollo industrial; a pesar de presentar diferencias estructurales en los procesos de crecimiento y acumulación las PYMES, muestran en términos generales una situación de subsistencia, originada en gran medida por la baja productividad y débil competitividad. (Romero, J. et al, 1998).

Con el presente artículo se pretende identificar las estrategias financieras utilizadas por las PYMES, en el manejo de los instrumentos financieros en el sector metalmecánico del municipio Lagunillas.

DESARROLLO

Las pequeñas y medianas empresas, están llamadas a jugar un papel protagónico en la conformación de una nueva estructura industrial, tal como ha sucedido en economías altamente competitivas como la japonesa, la italiana y la coreana, donde ha quedado demostrado que la flexibilidad organizativa y la rápida adaptabilidad a los cambios del entorno, le confieren a las PYMES, una importante ventaja en el comercio internacional. (Romero, J. et al, 1998).

Dado esto, la pequeña y mediana empresa en Latinoamérica presentan una situación heterogénea, donde coexisten economías con diferentes grados de desarrollo industrial; a pesar de presentar diferencias estructurales en los procesos de crecimiento y acumulación las PYMES, muestran en términos generales una situación de subsistencia, originada en gran medida por la baja productividad y débil competitividad. (Romero, J. et al, 1998).

En este sentido, se va a identificar aquellas estrategias financieras que de una u otra manera, son utilizadas en el manejo de los instrumentos financieros de las PYMES del sector metalmeccánico del municipio Lagunillas del estado Zulia.

Visión de la Gerencia Financiera: Para definir este concepto es necesario considerar el área de acción de la administración de gerencia financiera, la cual no está estrictamente delimitada en la práctica y sus funciones se realizan de diferentes maneras, según el tipo de organización. De igual forma el vice-presidente, contralor, tesorero, entre otros, o cualquier persona relacionada con el área de finanzas ejecuta distintos trabajos dentro de la organización. Es decir, el rol del gerente o administrador financiero, cambia o varia de acuerdo con las políticas estrategias o misión de la organización, así como por el tamaño de la misma o su capacidad de producción. (Fred, D. 1994).

No obstante a menudo se plantea que las oportunidades en las

empresas han desaparecido, lo cual es erróneo. En la actualidad, los gerentes financieros son seleccionados con mayor preferencia para que dirijan las grandes corporaciones debido a su participación en todo lo relacionado con la formulación de políticas generales. "El gerente financiero en contraste con otros ejecutivos llega a enterarse mejor de todas las áreas funcionales del negocio, así como de los grupos externos relacionados a la compañía. Las razones para el aumento en importancia y la ampliación del alcance de sus obligaciones radican en el incremento de la escala de operaciones de la empresa de la complejidad y del tiempo dedicado a la planeación". (Johnson, citado por Rincón 2002).

En consecuencia, los gerentes financieros deben estar preparados para manejar problemas de naturaleza compleja, el hallazgo de soluciones para estos problemas implica necesariamente el uso de herramientas y técnicas avanzadas. (Weston y Copeland, 1995).

La tarea prioritaria del gerente financiero es buscar convertir las amenazas que asechan a la empresa en oportunidades esto se logra a través de estrategias agresivas, salir del mercado si las amenazas son más fuertes que las oportunidades, si la competencia en el sector donde se desenvuelve la empresa esta muy posicionada hay que evitarlo o cambiar de ramo, esto se alcanza si no existen barreras de entrada o salida del sector. De lo anterior se deduce que: el gerente financiero debe aprovechar las oportunidades, explotar las fortalezas, minimizar las debilidades y evitar las amenazas que se le puedan presentar a la organización.

Según lo analizado se puede señalar que, el gerente financiero se vale de las estrategias financieras para lograr sus objetivos, a través del establecimiento de planes para financiar el desarrollo futuro de la organización, incorporando planes financieros que especifiquen las metas para obtener ingresos por ventas y ganancias y pronosticar los gastos de capital durante un período.

Para Weston y Copeland (1995) las tareas a realizar por el gerente financiero incluyen:

- 1.- La preparación de pronósticos y planeación, interactuando con otros ejecutivos de la organización.
- 2.- Tomar decisiones financieras.
- 3.- Buscar diferentes alternativas para tratar con los mercados financieros (mercado de dinero y de capitales). Estas tareas influirán en casi todas las facetas de la empresa.

En consecuencia toda organización debe tomar decisiones financieras las cuales afectan el valor de las acciones al influir tanto en el grado de la corriente de beneficios o rentabilidad como en el grado de riesgo de la empresa.

En lo anteriormente expuesto, se puede inferir que las finanzas involucran grandes decisiones que deben tomar el gerente o administrador financiero en cuanto a: decisiones sobre inversión, financiamiento y dividendos, lo cual

redundará en beneficio de la organización.

Elementos Financieros: Con el objeto de establecer los elementos financieros que deben estar presentes en toda organización tanto pública como privada, es necesario determinar la estructura financiera de las mismas, la cual es definida como la distribución esencial y permanente de sus activos, así como las fuentes de financiamiento de ellos (pasivos) en relación al tiempo de duración de su ciclo financiero y a las relaciones y efectos cuantitativos y cualitativos que dicho ciclo produce en el corto y largo plazo. (Horngren, 1997).

Por lo antes expuesto, se puede considerar a los activos en la contabilidad como el uso de los fondos de la empresa y el pasivo las fuentes de esos fondos y la gerencia financiera sería la administradora de las fuentes y usos de esos fondos.

Cabe destacar que las empresas se pueden financiar a través de dos (2) tipos de fuentes, las externas las cuales están representadas por las deudas, las acciones preferentes y las acciones

comunes y las fuentes de financiamiento internas, la cantidad que se genera por la operación del negocio.

Atendiendo a las consideraciones anteriores, se puede definir a la estructura financiera o de financiamiento, como aquellos rubros del balance general que representan financiamiento, esto es, pasivo a largo plazo y el capital, además de considerar los pasivos a corto plazo y las diversas clases activos.

Por lo anteriormente señalado, se evidencia la importancia que representan los elementos financieros al distribuir los activos, considerando los pasivos para poder financiarse.

Situación Financiera: Para Horngren & Harrison (1997), la situación financiera la define como las expresiones periódicas de una estructura financiera. Por lo tanto, el diagnóstico de diferentes situaciones será muy parecido, aunque pueden diferir en aspectos de muy poca significación, mientras que no afecten sustancialmente la estructura financiera de la empresa. Esto no

implica que cada situación dentro de una misma estructura, pueda tener características diferentes de otra.

Según Luque, (1981), la ecuación patrimonial o ecuación contable está representada por: Activo = Pasivo + Capital Contable. Esta información se detalla a continuación:

Activo: Son los recursos económicos de los que se espera que beneficien las entradas futuras de efectivo o que ayuden a reducir las salidas futuras de efectivo.

Se puede decir que el activo agrupa el conjunto de cuentas o renglones que representan derechos patrimoniales a favor de la empresa. Estos derechos pueden ser de muy variada naturaleza y van desde dinero en efectivo que posee la misma hasta cualquier otro bien o derecho susceptible de ser valorado en dinero.

Los activos tienen como características común la de constituir derechos patrimoniales a favor de la empresa, se resumen bajo renglones o cuentas diferentes que indican su naturaleza específica a fin de evitar

tener que individualizar todos y cada uno de ellos. Así se tiene que las distintas monedas y billetes se agrupan bajo una cuenta denominada “caja” o “efectivo”, las sumas adeudadas por los clientes se agrupan en el reglón de “cuentas por cobrar”, la mercancía disponible para la venta bajo la cuenta de “existencia de mercancía”, entre otros.

Así mismo se puede definir al Pasivo; El pasivo en cual representa las obligaciones que tiene la empresa con terceras personas. Dentro de este concepto de obligaciones se incluyen no sólo aquellas que han de pagarse en dinero, como las cuentas por pagar ordinarias, si no también aquellos servicios o prestaciones que debe realizar la empresa para cumplir con una obligación derivada, por ejemplo: un ingreso por anticipado. (Luque, 1981).

Con respecto al Capital; esta integrado por el conjunto de cuentas que representan el interés financieros que el propietario tiene en la empresa. A continuación se presenta los principales renglones

que comprende esta cuenta, según los criterios del autor antes citado:

Capital Inicial: El cual representa el patrimonio neto que tenía la empresa al comenzar el período contable.

Aporte Adicionales: esta cuenta representa la suma total de los aportes que haya hecho el propietario de la empresa durante el período contable, los cuales como es lógico, constituyen un aumento de su capital inicial.

Retiros Particulares: La cuenta de retiros particulares o cuenta "Personal", como también se le conoce, representa la suma total que durante el ejercicio económico ha retirado el propietario de la empresa para su uso particular. Como quiera que todo aporte adicional del propietario represente un incremento de su capital en esa empresa, es lógico suponer, que todo retiro o extracción del mismo, representará una disminución de su patrimonio neto, por lo cual este renglón aparecerá simplemente en el balance general restando al capital total.

Cuenta de Resultado: Este renglón representa el beneficio o pérdida habido en el ejercicio económico que concluyó en la fecha del balance general, también se conoce dicha cuenta con el nombre de "ganancia y pérdida". Cuando los resultados del ejercicio han arrojado beneficios, este renglón significará un aumento del capital total, por el contrario si el resultado del período fue una pérdida, el capital final disminuirá.

Es por ello, que se hace imprescindible antes de formular estrategias financieras dentro de una organización, realizar un profundo análisis de todos los elementos de las cuentas que componen la ecuación patrimonial (activo, pasivo y capital) a fin de darle una orientación más eficiente al origen y aplicación de fondos que se puedan tener.

Dentro de las cuentas susceptibles de análisis por el lado de los activos serían: el efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios y el activo fijo. Por el lado de los pasivos: las cuentas y efectos por

pagar, los créditos bancarios y las obligaciones a largo plazo.

Sobre la base de las ideas expuestas se debe realizarse un Plan Maestro, que contenga todos los planes y actividades programadas por la empresa que contemple, saldo mínimo de efectivo, políticas de crédito y de inventario, planes para la adquisición de plantas, equipos (maquinarias) que deben integrarse en el plan maestro para el próximo período el cual se logra a través de la elaboración de los presupuestos.

En este caso el gerente financiero debe preparar un estado de resultado y balance general, proyectando para analizar y opinar respecto a la situación esperada para la empresa al final del período presupuestado.

Estrategias de Financiamiento: Para Chillida (1999) las estrategias de financiamiento, es definida como la estrategia adoptada por las diferentes empresas, para proveerse de fondos y poder financiar sus operaciones y proyectos. Las fuentes de

financiamiento de dichas estrategias pueden ser de diversa naturaleza. Existen fuentes de financiamiento internas o externas.

Por otra parte Ortiz, (2005), define a la estrategia de financiamiento, como la mezcla optima de las fuentes de financiamiento con los cuales respaldar la operación cotidiana de las organizaciones y apoyar la ejecución de los planes de negocio.

La política se centra en los recursos aportados por los inversionistas y por las entidades vinculadas a la intermediación, sin despreciar otras alternativas como, la emisión de bonos, la titularización de activos disponibles y el Leasing o arrendamiento de bienes de capital. Este concepto sustentará el desarrollo de la presente investigación.

Se puede inferir que el establecimiento de estrategias financieras representa una labor compleja, que debe asumir el encargado de la dirección del negocio; y esta dificultad de seleccionar la mezcla, se manifiesta

en aceptar que cada alternativa tiene implicaciones, en los objetivos trazados en materia de costo de capital, de liquidez y rentabilidad.

El objetivo central de la estrategia de financiamiento, se fundamenta en asegurar la operación y el crecimiento empresarial, de modo que la selección de las fuentes de financiamiento, tengan como propósito minimizar el costo ponderado de capital, asegurar una sana posición de liquidez y contribuir a la maximización del valor de la empresa en el mercado. Ortiz (2005).

Fuentes de Financiamiento

Según Chillida (1999) las fuentes de financiamiento pueden ser:

❖ **Financiamiento a Corto Plazo:** La existencia de ciertos activos circulantes causa de manera obligada el nacimiento de un pasivo circulante, los llamados créditos o pasivos espontáneos. Toda operación de este tipo se convierte en fuente de financiamiento a corto plazo del activo circulante. Mas aún toda operación de crédito a corto plazo para adquirir efectivo, materiales, entre otros, es una fuente

de financiamiento a corto plazo, y en general los pasivos a corto plazo lo son, pero no siempre, en algunos casos las empresas adquieren activos a largo plazo con el compromiso de pago a corto plazo, o declaran dividendos o realizan otras operaciones que no causan el incremento de los activos circulante.

❖ **Financiamiento con Capital:** El capital con el cual se funda la empresa. Mientras este capital inicial o posterior se dedique a comprar artículos para la venta, materiales para la producción, dar crédito a los clientes, etc., se mantendrá dentro del activo circulante y el capital será fuente de capital de trabajo.

❖ **Financiamiento con las Utilidades:** Son fuentes de financiamiento del activo circulante (CTB) y del activo circulante menos el pasivo circulante de un mismo período (CTN), si bien el primero puede variar en su monto por operaciones de cancelación de pasivos circulante, así como podría aumentar por las compras a crédito,

pero el efecto neto de la fuente en el CTN siempre se manifiesta.

❖ **Financiamiento con Depreciación:** Otro factor que contribuye a variar el efecto cuantitativo de las utilidades es la existencia de algunos gastos que no han sido hechos a través de erogaciones de efectivo, ni adquiriendo compromisos que requieran un posterior uso de fondos, este gasto esta representado por la depreciación. Es una fuente de financiamiento de capital d trabajo, cuando se cumpla el requisito de que las ventas cubren la cifra total de costos y gastos.

Cuando la contabilidad prepara el estado de fuente y aplicaciones de CTN, puede hacerlo de dos formas:

A. Partiendo de considerar la utilidad neta como fuente, y en este caso es necesario sumarle la depreciación.

B. Partiendo del concepto de que las ventas son las fuentes y los gastos las aplicaciones, y la depreciación en ésta caso, disminuye la cifra de gastos en

cuanto éstos son considerados aplicaciones.

Financiamiento a Largo Plazo: Cuando una empresa adquiere préstamos con el compromiso de pagarlos después de varios años, este tipo de operaciones inyecta efectivo al activo circulante y aumenta por consiguiente el capital de trabajo, tanto el bruto como el neto.

❖ **Financiamiento con Prestaciones Sociales:** Las prestaciones sociales pueden causar pasivos a corto y largo plazo; como son derechos adquiridos, su contrapartida forma parte de los costos y gastos de la empresa.

❖ **Financiamiento por Venta de Activos:** Otra fuente no tan frecuente como las anteriores, la constituye cualquier venta de activos a largo plazo, tales como: equipos, terrenos, acciones, patentes, etc. El efecto de la operación en el CTN es por el monto neto de la venta, independiente de si existe ganancia o pérdida en la venta en si, pues el efectivo o la cuenta a cobrar que de ella deriva, pasa a aumentar el activo

circulante y por lo tanto el CTB y CNT.

❖ Otras Fuentes de Financiamiento: Es posible que, en casos especiales y no con frecuencia, se presenten operaciones con activos circulantes que dan lugar a un aumento de CTN y por tanto actúan como fuente propiamente del mismo, por ejemplo: venta de una inversión temporal en la cual se realiza cierta ganancia, en cuyo caso esta utilidad sería la fuente de CTB y CNT.

De lo anterior se deduce que las organizaciones pueden utilizar diferentes mecanismos de financiamientos para proveerse de fondos y poder usar los mismos en sus operaciones y proyectos.

A continuación se exponen los instrumentos de financiamiento del comercio internacional según, Rodner, (1997).

1.- La Factorización: Se entiende por contrato de factorización aquel donde el exportador cede a un factor la totalidad de sus cuentas por cobrar generadas de exportaciones. Los contratos de factorización

comprenden la totalidad de las facturas generadas de un tipo de operación o sea son convenios omnicomprendidos, no limitados a un solo grupo o clase de facturas.

En las operaciones de factorización el factor asume una gama de servicios que comprenden: gestión, servicio en general, asegurar el cobro y el financiamiento que se genera por cuanto el factor anticipa al exportador montos sobre las facturas antes de su cobro.

La factorización ofrece al exportador los siguientes beneficios:

1. Servicios en general, incluyendo escogencia de mercado, cobranzas etc.
2. Financiamientos a través del anticipo que hace sobre el monto de las facturas.

* Tipos de Contratos de Factorización: La factorización, como se señaló anteriormente, es un contrato de servicio financiero ofrecido a pequeños y medianos exportadores por el cual el factor asume su representación en todo lo relacionado con sus cuentas por

cobrar generadas por sus exportaciones.).

Dentro de los tipos de factorización se tienen:

1.- Factorización con anticipo de fondos y recursos contra el exportador: El factor anticipa fondos que están garantizados con facturas comerciales cedidas.

2.- Factorización con anticipo de fondos y sin recursos: Es igual al anterior, excepto que el riesgo del éxito en el cobro de la factura lo asume el factor.

3.- Factorización sin anticipo de cobro y sin recurso: Es un simple servicio de cobrador. El factor recibe las cuentas por cobrar y las lleva al cobro, rindiéndole cuenta al exportador de los montos cobrados.

4.- Factorización con servicios administrativos y servicios auxiliares: En muchos contratos de factorización en Europa, el factor asume la función de preparación de facturas comerciales; expiden facturas, guardan la contabilidad y cumplen todas las funciones de cobro.

2.- Financiamiento por Forfetización:

Este es otro instrumento a considerar, es una forma de financiamiento que consiste en la venta sin recurso de letras y pagarés, originados de operaciones de exportación de bienes a mediano y largo plazo. Una venta sin recursos es aquella en la cual el comprador del instrumento no tiene recursos contra el vendedor para exigirle el pago, si el obligado no paga Rodner (1997).

En la operación de forfetizador los giros, letras o pagarés que provienen de una exportación específica y éste le paga el valor expresado en dichos documentos, es decir, el exportador transfiere la totalidad de sus derechos derivados de las letras o pagarés al forfetizador. Las operaciones de forfetización se hacen por casas especializadas, subsidiarias de bancos internacionales.

Por otra parte, la diferencia entre forfetización y factorización radica en que se realiza operación por operación (caso por caso, para

cada exportador) y no de forma global.

En la forfetización, el forfetizador siempre va a exigir que las letras de cambio tengan alguna forma de garantía bancaria, normalmente en el país del importador, de esta forma el riesgo comercial es relativamente bajo, aun cuando el riesgo político y cambiario puede ser alto. Una vez realizada la exportación, el exportador acude al forfetizador y vende sin recurso las letras de cambio y los pagarés que se han generado de la operación.

Para la realización de esta operación requiere de ciertos requisitos: Según Rodner (1997), estos son:

Garantía: Es necesario que exista una garantía de primera sobre el papel creado por el importador a favor del exportador. Esta garantía puede ser en forma de aval (garantía) o sobre las letras de cambio otorgadas por un banco comercial de primera o una agencia estatal en el país del importador. La alternativa es una forma de garantía o seguro de crédito por parte de una

agencia de promoción de exportación en el país del exportador. En el caso de seguros de crédito, éstos normalmente, no lo son por la totalidad de la operación, sino por el porcentaje determinado de la misma.

Moneda: Las operaciones de forfetización normalmente se realizan en tres monedas el dólar norteamericano, el franco suizo y el marco alemán.

Instrumentación: Los saldos adeudados por el importador al exportador deberán estar instrumentados a través de letras de cambio o pagarés, u otras formas de documentos negociables.

Riesgos: Una de las características fundamentales de la forfetización es que los riesgos, tanto comerciales como cambiarios, corren por cuenta del forfetizador y no del exportador.

Costos: En los contratos de forfetización existen tres costos que se tienen que considerar: de garantía, de financiamiento y aquellos correspondientes a los

márgenes de utilidad de los forfetizadores.

Comisiones del forfetizador: El forfetizador va a celebrar un contrato con el exportador, por el cual se compromete a adquirir los instrumentos que corren en la operación de forfetización. Para esto, va a cobrar una comisión de compromiso obligándose a comprar, dentro de un plazo determinado, los instrumentos que se generen de la operación de exportación. Estas comisiones de compromiso pueden ser desde $\frac{3}{4}\%$ hasta $1\frac{1}{2}\%$ por año.

Costo de descuento por letras: Los costos más importantes de una operación de forfetización son los de financiamiento, el cuales debe incurrir el exportador para vender el papel comercial. Tiene dos componentes: una prima de riesgo y el costo puro de financiamiento.

Todos estos requisitos deben tenerse presente a la hora de realizar una operación de financiamiento internacional, tomando en cuenta la forfetización.

3.- El Arrendamiento Internacional: este financiamiento consiste en

transferir el uso de un bien mueble duradero a un tercero, contra el pago de una cuota o canon. El arrendamiento industrial, también denominado por el uso de la palabra en inglés como "Leasing", se refiere al alquiler de bienes duraderos, normalmente maquinaria industrial, equipos, naves, aeronaves, y camiones. De acuerdo con Rodner (1997) en el arrendamiento industrial (Leasing) se distinguen varios tipos, los cuales se definen a continuación:

El arrendamiento operativo: Es aquel en el cual el arrendamiento toma la cosa en alquiler con el propósito de utilizarla temporalmente. No es realmente un mecanismo financiero, sino simplemente una forma de alquiler de maquinarias o equipos. El arrendamiento operativo se presenta tanto en el ámbito nacional como internacional.

El arrendamiento financiero: No es más que una forma de alquiler, igualmente, de una maquinaria, equipo, u otro bien duradero. La diferencia con el arrendamiento operativo, es que el

financiero es igualmente una técnica de crédito, por la cual el prestamista ofrece al prestatario potencial el arrendamiento de un bien; conjuntamente con la promesa unilateral de vendérselo al final del período de arrendamiento por un valor nominal.

Las ventajas del Arrendamiento Financiero, siguiendo los criterios expuestos por Rodner son:

Razones de tipo fiscal: En el arrendamiento, el propietario de la cosa sigue siendo el arrendador, lo que significa que tiene la posibilidad de depreciar el valor de la cosa dada en arrendamiento dentro de sus declaraciones fiscales.

Razones de tipo contable: El arrendamiento financiero presenta la ventaja de que la deuda potencial que tiene el arrendatario frente al arrendador inicialmente, no se reportaba dentro de los estados financieros del arrendador, lo que significaba que todas sus relaciones de endeudamiento aparecían mejor de lo que hubieren sido de haber tomado la suma en préstamo.

Garantía: En el arrendamiento financiero el arrendador sigue siendo propietario de la cosa dada en alquiler, lo que permite que la cosa arrendada (conservando el arrendador el título de propiedad) sirva como garantía del monto del pago del préstamo; si el arrendatario no paga el precio, el arrendador simplemente se reposiciona la cosa. El Arrendamiento Internacional se ha desarrollado en tres formas diferentes:

Arrendamiento para exportación: El exportador acude a una compañía de arrendamiento a quien le vende el equipo y le solicita que alquile el equipo o bien que está exportando al importador.

Leasing internacional en el sentido estricto: Es el Leasing operativo a que se hizo referencia anteriormente y que consiste en un arrendamiento de bienes para usos temporales en diferentes plazos. El ejemplo típico son los arrendamientos internacionales que se realizan de plataformas de perforaciones petroleras.

Arrendamiento para operaciones específicas: Es una clasificación especial de arrendamiento internacional, hecha no con el propósito de la promoción de exportaciones, sino para los efectos de adecuar la venta de un bien a una operación específica. Se presentan típicamente en casos de naves o aeronaves.

Costos del Arrendamiento Operativo, cargan cánones como cualquier otro tipo de alquiler. Normalmente en ellos el arrendador carga con los gastos de seguro y mantenimiento por reparaciones mayores de la cosa dada en arrendamiento, en cambio el arrendatario se limita al pago del canon y a hacer reparaciones menores. Sobre la base de las ideas expuestas por Rodner (1997) con relación al arrendamiento financiero o leasing las organizaciones pueden hacer uso de las distintas clases de financiamiento dependiendo de la actividad que desempeñan cada una de ellas.

4.- Permuta Comercial Internacional: Rodner, (1997), señala que la forma

primitiva de venta de bienes y servicio era mediante el intercambio directo de un bien por otro sin pago de dinero. Trueque o permuta, en su sentido jurídico, es el convenio por el cual cada una de las partes en un contrato se obliga a dar una cosa para obtener otra a cambio.

No obstante se considera a la permuta comercial internacional como un intercambio de un bien por bien. En síntesis, cada exportador, en una operación de permuta comercial internacional, se convierte en un importador y viceversa.

Elementos de un Convenio de Permuta, Rodner,(1997) son los siguientes:

Bienes: Es necesario identificar los bienes. Los del exportador inicial serán los descritos en los contratos comerciales correspondientes. Normalmente estos bienes corresponden a operaciones en gruesa, de gran volumen. Las operaciones de permuta no se hacen para compensar el pago de exportaciones pequeñas.

Valor de la operación: En un convenio de permuta es indispensable identificar el valor atribuido a los bienes correspondientes a la operación respectiva.

Plazo: Normalmente, la permuta comprende un importador inicial que se compromete a ser importador dentro de un plazo determinado. Cuando la permuta no encuadra productos que necesariamente requieren ambas partes en la operación, el exportador inicial solicita un plazo para cumplir con su parte del convenio.

Este plazo le permite acudir a los distintos mecanismos internacionales necesarios para obtener alguna forma para recolocar los productos que se ha obligado a adquirir del importador inicial.

Tipos de Operaciones de Permuta, las más resaltantes son las siguientes: Rodner, (1997).

Permuta pura: Consiste en un contrato ordinario por el cual el exportador de un producto determinado conviene simultáneamente en ser importador

al adquirir de su importador una cantidad de productos, determinados desde el principio de la operación.

Contra-compra ("Counter Purchase"):

La contra-compra es posiblemente la forma de permuta internacional más utilizada hoy en día. Consiste fundamentalmente en un convenio entre dos partes, por el cual el exportador inicial de un producto conviene en adquirir dentro de un plazo determinado ciertos bienes y servicios del país importador.

Es fundamentalmente, un convenio recíproco de compra-venta por el cual ambas exportaciones (tanto la inicial como la diferida) se pagan en dinero. La obligación de adquirir en el futuro por parte del exportador inicial queda diferida por un plazo que normalmente oscila entre un año y cinco años.

Compensación directa ("compensation"): Es aquella según la cual el exportador inicial asume con el importador la obligación de adquirir en el futuro bienes relacionados con la primera exportación. Una operación típica de

compensación es la exportación de una planta industrial, donde el exportador original conviene con el importador que adquiera cierta cantidad de la producción de la planta exportada.

Créditos compensatorios (Switch Trading): En el sistema de créditos compensatorios, el exportador inicial no recibe dinero sino, por el contrario, recibe créditos que le dan derecho a adquirir cierta cantidad de bienes del país del importador. Estos créditos permiten que el exportador inicial use los créditos para comprar cualquier mercancía incluida en una lista pre-convenida entre las partes.

Dentro de este marco de ideas, este tipo de contrato financiero internacional (permuta) facilita la colocación de bienes y servicios entre un importador y un exportador, sin que para ello requiera el pago de dinero, solo se intercambian un bien por otro bien.

5.- Carta de Crédito de Garantía (STANDBY LETTER OF CREDIT): Es un mecanismo por el cual un banco comercial emite una carta de

crédito, o sea un crédito documentario a favor de un beneficiario y el cual sirve para garantizar una obligación de un tercero a favor del beneficiario, Bajo una carta de crédito de garantía, un banco comercial se obliga a pagar al beneficiario una suma de dinero en el momento de la presentación de los documentos descritos en la carta de crédito de garantía un banco comercial se obliga a pagar al beneficiario una suma de dinero en el momento de la presentación de los documentos descritos en la carta de crédito; generalmente son documentos donde se afirma que un tercero ha incumplido una obligación a favor del beneficiario. Rodner, (1997).

Lo anteriormente expuesto refleja que la carta de crédito de garantía no es más que una forma de carta de crédito donde los documentos que debe presentar el beneficiario no son los correspondientes a una operación de exportación-importación sino documentos certificados que un

tercero no ha cumplido una obligación.

Utilización de Carta de Crédito de Garantía:

- Garantía para exportación de plantas y equipos y elaboración de proyectos.
- Para garantizar obligaciones derivadas de contratos de préstamos.
- Utilización en ciertas operaciones de cambio internacional.
- Los mecanismos de emisión de Euro-Notas y Euro-Papel comercial.

Características de las Cartas de Crédito en Garantía: Para Rodner (1997) las características son:

La carta de créditos en garantía es una carta de crédito y por lo tanto se comporta como todo crédito documentario. En este sentido, una vez que el beneficiario presenta los documentos exigidos en la carta de crédito en garantía, el banco confirmador o emisor está obligado a pagar su monto independientemente de cualquier relación subyacente que pueda

existir entre el cliente y el beneficiario.

La carta de crédito en garantía es una garantía, por lo tanto, la misma no va a ser girada por el beneficiario sino cuando haya un incumplimiento en el contrato. O sea, es un medio de pago subsidiario.

Los documentos que debe presentar el beneficiario son certificados de que el cliente no ha cumplido con el contrato subyacente. En algunas cartas de crédito en garantía se exige que el beneficiario ceda al banco pagador los documentos de la relación o contrato entre el cliente y el beneficiario.

Moneda: Normalmente las cartas de crédito en garantía se giran en la moneda en la cual se ha hecho el contrato.

Costo de la Carta de Crédito en Garantía: El costo será normalmente lo que pagará el cliente del banco como comisión. Estas oscilan entre 0.5 hasta 1.5% del valor nominal de la carta de crédito por año.

Las ideas expuestas, señalan que las cartas de créditos en

garantías funcionan como cualquier crédito documentario, es decir, al presentar el beneficiario los documentos que lo acreditan como tal el banco confirmador o emisor está obligado a pagar la suma indicada, sin tomar en cuenta la relación que pueda existir entre el cliente y el beneficiario.

6.- Mercado de Capitales o de Largo Plazo: Es el conjunto de instituciones financieras que canalizan la oferta y demanda de préstamos financieros a largo plazo. Incluyen a prestatarios y prestamistas, oferentes y demandantes de títulos y valores de renta fija (bonos) y títulos y valores de renta variable (acciones).

Dentro de las instituciones existen muchas que actúan de intermediarias con los mercados de dinero o corto plazo, quienes proceden en ocasiones como “manipuladores” de la oferta de valores financieros para satisfacer la demanda.

El mercado de capitales no es una institución en todos los países, sino que son todas esas organizaciones que canalizan la

oferta y demanda de capital de largo plazo y derechos sobre el capital (acciones) por ejemplo, bolsa de valores, bancos y compañías de seguros. El mercado de capitales naturalmente, no está interesado únicamente en las emisiones de nuevos derechos sobre el capital, sino también en obligaciones existentes.

La negociabilidad de valores es un elemento importante en el trabajo eficiente del mercado de capitales, puesto que los inversionistas serían mucho más renuentes a hacer préstamos a la industria, si sus derechos no pudieran ser fácilmente traspasados.

Todos los países avanzados tienen mercado de capitales altamente desarrollados, pero en los países en desarrollo, la ausencia de un mercado de capitales es con frecuencia un obstáculo para el crecimiento de la inversión a medida que disminuye el ahorro y los gobiernos y los industriales se ven obligados a obtener capital en el mercado internacional.

6.2- Marco Jurídico: Ahora bien, en Venezuela se aprobó la Ley de Mercado de Capitales, en mayo de 1973, que logró darle base legal al desarrollo del mercado de capitales en el país, con esto, entonces, se establece este Marco Jurídico para adecuar las operaciones de capitales.

Este instrumento fue derogado más tarde, con la aprobación de la Ley de Mercado de Capitales del 22 de mayo de 1975. Esta Ley carece de una serie de instituciones y normas para convertir el mercado de capitales en una opción viable que permita enfrentar la crisis bancaria con éxito y proveer al sistema productivo nacional de los fondos que necesita a mediano y largo plazo para su desarrollo sostenido.

Por ello se ha diseñado un Proyecto de Reforma parcial de la Ley de Mercado de Capitales, cuyas modificaciones tienen como finalidad desarrollar de forma organizada, y modernizar el mercado de valores, así como garantizar la seguridad jurídica de los participantes en este ámbito, a fin de atraer a

inversionistas nacionales y extranjeros que financien el desarrollo económico del país. (Acedo y Acedo, 2000).

6.3.- Aspectos Básicos de la Ley de Mercado de Capitales: Esta Ley de Mercado de Capitales, regula la oferta pública de acciones y otros títulos valores, excepto los títulos de deuda pública y los créditos emitidos conforme a la Ley de Banco Central de Venezuela, la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras y la Ley de Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo.

Según Acedo y Acedo (2000), se entiende por oferta pública la que se haga al público, a sectores o grupos determinados, por cualquier medio de publicidad o de difusión. Son títulos valores las acciones de sociedades, las obligaciones y demás títulos emitidos en masa que posean iguales características y otorguen los mismos derechos dentro de su clase. La Ley de Mercado de Capitales, faculta a la Comisión Nacional de Valores, para calificar la naturaleza de la oferta pública y para determinar cuáles son

los títulos valores regulados por dicho instrumento legal.

6.4.- Comisión Nacional de Valores: Este organismo se concibió como un organismo encargado de regular, vigilar y fiscalizar el mercado de capitales, adscrito de Hacienda (hoy ministerio de Finanzas). En el Proyecto de Ley de Mercado de Capitales, se amplían las funciones de la Comisión, al encomendarle la promoción de dicho mercado, con el objeto de que coordine, en el sector, programas de crecimiento y desarrollo coherente. (Acedo y Acedo, 2000).

6.5.- Bolsa de Valores: Para Acedo y Acedo (2000) las bolsas de valores son instituciones abiertas al público que tienen por objeto la prestación de todos los servicios necesarios para realizar en forma continua y ordenada las operaciones con títulos valores objeto de negociación en el mercado de capitales, con la finalidad de proporcionarles adecuada liquidez. El Proyecto de Ley propone que las bolsas de valores pueden actuar como entes

subastadores de bienes muebles o inmuebles.

6.6.- Clasificación de los Títulos de Bolsa: Según Acedo y Acedo (2000) atendiendo al ente emisor los títulos de bolsa pueden ser públicos y privados. Son títulos públicos aquellos emitidos y garantizados por el Estado y que son cotizados en la bolsa de acuerdo a la ley de la oferta y la demanda. Los títulos públicos representan, en la mayoría de las bolsas, un gran porcentaje en el monto total de operaciones, porque gozan de una gran demanda por la sólida garantía que los respalda, a pesar de que en condiciones normales ofrecen intereses o renta menores que los ofrecidos por otros títulos.

Son títulos privados aquellos emitidos y garantizados por sociedades o compañías legalmente establecidas y autorizadas a emitirlos y que son aceptados por las bolsas de acuerdo a su régimen interno. Entre los títulos privados están, principalmente acciones, bonos, cédulas hipotecarias, entre otros.

6.7.-Tipos de Títulos Valores: A continuación se exponen la clasificación de los tipos de Títulos Valores más comunes:

Acciones: Título que representa fracciones iguales de capital social de las empresas y que se cotizan y transfieren en los mercados bursátiles; pueden ser nominales o al portador, según quede registrada como propiedad de determinada persona o sea transferible sin requisito alguno, como lo son los billetes de banco. La acción nominal es transferible por endoso. Una u otra dan derecho a su propietario a la percepción de dividendos, o sea, un porcentaje variable según las utilidades obtenidas por la empresa en cuestión. El valor de una acción puede variar, según su cotización en el mercado.

Bonos: Certificado de un crédito contra el gobierno de un país o contra alguna de las instituciones oficiales que da derecho a la percepción de un tanto por ciento de interés sobre el importe del bono o a una suma fija determinada en fecha

o fechas especificadas. Es una especie de título valor de interés fijo emitido principalmente por el gobierno central o municipal. Los bonos son usualmente valores de garantía de largo plazo, pueden ser irredimibles, garantizados y no garantizados.

7.- Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES): En Venezuela, comienzan a tener importancia las PYMES a finales de los años ochenta e inicios de los noventa, considerándolas como una estrategia para superar el estado de subdesarrollo del país. Además de considerar a las PYMES desde el punto de vista social, al establecer políticas de apoyo y promoción, deben funcionar en un ámbito dinámico y competitivo, incentivando la eficiencia de su sistema productivo, en consecuencia su competitividad.

Para definir las pequeñas y medianas empresa, resulta muy complejo, ya que existen diversos criterios para su definición e identificación. Entre los criterios más usuales se encuentran:

Pequeña y mediana empresa:
Se define según el artículo 3 del Decreto de Ley N° 1547 de la República Bolivariana de Venezuela de fecha 12 de noviembre de 2001 (Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria) como: Pequeña industria, la unidad de explotación económica realizada por una persona natural o jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendida entre los siguientes parámetros:

Planta de trabajadores con un promedio anual no menor de once (11) trabajadores a cincuenta (50) trabajadores.

Ventas anuales entre nueve mil una (9001) Unidades Tributarias y cien mil (100.000) Unidades Tributarias.

Mediana industria, la unidad de explotación económica, realizada por una persona natural o jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendida en los siguientes parámetros:

Planta de trabajadores con un promedio anual no menor a cincuenta y un (51) trabajadores ni mayores a cien (100) trabajadores.

Ventas anuales entre cien mil una (100.001) Unidades Tributarias y doscientos cincuenta mil (250.000) Unidades Tributarias.

Financieros: Según el criterio de Corpindustria, el cual se refiere al capital contable.

Pequeñas empresa: Es aquella que posee entre Bs. 100.000 a Bs. 2.000.000 de capital suscrito.

Medianas empresas: Es aquella que tiene de Bs. 2.000.001 a Bs. 6.000.000 de capital suscrito.

Personal ocupado: Según el criterio utilizado por la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI).

Pequeñas empresas: Comprende aquellos establecimientos manufactureros que poseen de cinco (5) a veinte (20) personas ocupadas.

Medianas empresas: Comprende aquellos establecimientos manufactureros que poseen de veintiuno (21) a cien (100) personas ocupadas.

Dentro de la mediana empresa se distinguen:

Medianas empresa superior: Comprende a los establecimiento que poseen de cincuenta y uno (51) a cien (100) personas ocupadas (ambos inclusive).

Mediana empresa inferior: Comprende a los establecimientos manufactureros que poseen de veintiuno (21) a cincuenta (50) personas ocupadas (ambos inclusive).

Para los efectos de la investigación, se trabajó con la planta de trabajadores, criterio establecido por el Decreto Ley N° 1547 de la República Bolivariana de Venezuela, dada su facilidad de acceso como información, la cual fue suministrada por PDVSA, a través del Registro Nacional de Contratistas (2005).

Producción: Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado de maquinización que existe en el proceso de producción, así una empresa es:

Pequeña empresa: En la que el trabajo del hombre es decisivo, o

sea, que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizado; pero si es así, generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra.

Mediana empresa: Puede estar mecanizada como en el caso anterior, pero cuenta con más maquinaria y menos mano de obra.

Ventas: Según el mercado que abastece:

Pequeña empresa: Abastece el mercado local (ventas locales).

Mediana empresa: Abastece el mercado nacional (ventas nacionales).

Características de la Pequeña y Medianas Empresas

Según Rosales (2000) entre las características más resaltante de las PYMES se encuentran:

- ❖ Contribuye a generar empleo.
- ❖ Participa en el crecimiento económico.
- ❖ Flexibilidad para su ubicación.
- ❖ Bajos requerimientos de inversión.

❖ Alto consumo de materia prima nacional.

❖ Bajo costo de administración y control, ya que la dirección esta

generalmente en manos de su dueño, el cual cumple la función de gerente / director

❖ Las cantidades para el pago de nóminas son relativamente pequeñas.

❖ Producciones no estandarizadas, esto permite ir hacia mercados especializados donde tienen ventajas competitivas.

Objetivos Financieros de las Pymes

Tendientes a lograr beneficios monetarios:

❖ Cumplir con los intereses de los inversionistas al retribuirlos con los dividendos justo sobre la inversión colocada.

❖ Cubrir los pagos a acreedores por intereses sobre préstamos concedidos.

Rentabilidad

La rentabilidad es la relación entre los beneficios obtenidos y los fondos aplicados para obtenerlos.

En cuanto al beneficio, ha de distinguirse:

❖ El beneficio generado por los activos de la empresa, es decir, por sus inversiones se le denomina beneficio operativo, económico, de explotación o bruto.

❖ El beneficio neto, que es el beneficiario que queda para los propietarios de la empresa una vez deducidos del beneficio económico los intereses de la deuda.

En el caso de la PYMES, en Venezuela estas han disminuido su rentabilidad producto del aumento en las tasas de interés, establecidas por las instituciones financieras.

Fuentes de Financiamiento

Se denomina financiamiento a la consecución de los medios necesarios para efectuar inversiones. Las fuentes de financiamiento son:

Financiamiento externo: Que puede provenir de los proveedores, la banca o el sector público.

Financiamiento interno: Que puede provenir de los aportes de capital de accionistas o propietarios.

CONCLUSIONES

Con referencia a este estudio, sobre la identificación de estrategias financieras que se usan para el manejo de los instrumentos financieros en las PYMES, se aplicaron dos ítems relacionados con el mercado de capitales y fuentes de financiamiento.

El indicador mercado de capitales, definido como el punto de concurrencia donde se depositan los fondos provenientes del ahorro y demandantes que lo solicitan, se midió a través de cuatro ítems. (tabla1).

El análisis general del indicador, se observa que posee un promedio de 1,14 y con una desviación de 0,30, es decir, posee un nivel muy bajo y una muy alta dispersión. Lo que demuestra que las empresas pertenecientes a este sector nunca utilizan este mercado para proveerse de fondos.

Las estrategias acudir a la bolsa de valores, comprar acciones a precios bajos y vender las mismas al aumentar su precio, invertir en bonos e invertir en fondos públicos, tienen un promedio de 1,00; 1,27; 1,27 y

1,00 y una desviación de 0; 0,90; 0,90 y 0, ubicándose dentro del nivel muy bajo y una muy alta dispersión de respuesta. Estos datos reflejan que las PYMES, de este sector nunca utilizan estas estrategias para proveerse de recursos económicos.

Haciendo referencia al indicador fuentes financiamiento, entendido como financiamiento, las distintas estrategias adoptadas por las empresas, para proveerse de fondos y poder financiar sus operaciones y proyectos. (tabla 2).

En lo que respecta al indicador fuente de financiamiento, se puede apreciar que tiene un promedio de 1,71 y una desviación de 0,69, lo que indica un nivel muy bajo, con una dispersión muy alta. Estos resultados reflejan que las empresas de este sector nunca utilizan esta estrategia financiera para financiarse.

En cuanto a los financiamientos que podrían utilizar las PYMES, en el sector metalmeccánico petrolero, se observan en la tabla 2, que en relación a las estrategias créditos

bancarios, créditos gubernamentales, deuda a largo plazo y emisión de papeles comerciales, tienen un promedio de 1,82; 1,91; 1,91 y 1,91 y una desviación de 1,08; 1,64; 1,58 y 1,38; esto indica un nivel bajo, con una dispersión de las respuestas alta. Refleja que las PYMES, de este sector casi nunca utilizan estas fuentes de financiamientos.

Con respecto a las estrategias cotización en la bolsa de valores y conformación de consorcios industriales, se observa un promedio de 1,09 y 1,64 con una desviación de 0,30; 1,30, ubicándose en un nivel muy bajo con una muy alta dispersión de respuesta para el ítem bolsa de valores y alta para el ítem conformación de consorcios industriales. Esta situación señala que estas empresas nunca utilizan estas estrategias financieras.

Según la información recolectada, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector metalmeccánico petrolero en el municipio Lagunillas, no hacen uso de las estrategias financieras

vinculadas con la utilización de los instrumentos financieros existentes en el mercado, a los cuales podrían acudir y solicitar recursos monetarios que serían incorporados en el desarrollo de sus empresas.

RECOMENDACIONES

Al finalizar esta investigación se sugieren un conjunto de estrategias financieras que le permitan a las PYMES, en el sector metalmeccánico petrolero en el municipio Lagunillas, tener mayores ventajas competitivas en la medida que aprovechan dichas ventajas, para abarcar nuevos mercados y alcanzar las metas deseadas.

Dentro de las recomendaciones se tienen:

Utilizar como estrategia el arrendamiento financiero de maquinarias y equipos, resulta menos costoso ya que no se realiza un desembolso total, sino que se alquilarán los mismos.

Contraer créditos financieros a través de las instituciones financieras. Negociar a través de factoring, es decir, ceder las cuentas por cobrar a

un intermediario financiero que gestione y garantice el cobro de las mismas.

Negociar a través de arrendamiento financiero, en el cual el prestamista ofrece al prestatario potencial el arrendamiento de un bien con la promesa de venderlo al final del periodo de arrendamiento por su valor nominal.

Contraer créditos a largo plazo para invertir en equipos/maquinarias.

Aumentar el capital invirtiendo acciones, esta estrategia incrementa el capital social de la empresa, el cual puede ser utilizado para ampliar la capacidad de producción de las PYMES.

Aumentar el valor nominal de la acción, esta táctica al igual que la anterior incrementa el capital social de las PYMES.

Acudir a la bolsa de valores, a través de esta estrategia las PYMES, pueden financiarse con el ahorro de particulares.

Invertir en bonos, esta táctica le permite a las PYMES, colocar sus excedentes en bonos públicos y así obtener una tasa fija de rendimiento.

En términos generales las PYMES del sector metalmeccánico petrolero deben solicitar créditos bancarios, cotizar en la bolsa de valores y emitir papeles comerciales, para así poder tener recursos económicos necesarios y utilizarlos de manera eficaz y eficiente con fines rentables, la cual se permitirá a estas empresas ser más competitivas.

BIBLIOGRAFÍA

Acedo, Carlos y Acedo Alfredo (2000). Instituciones Financieras. Séptima Edición. Editorial Mc Graw Hill. Venezuela.

Chillida, Carmelo. (1999). Análisis e Interpretación de Balance. Tomo I. Segunda Edición. Editorial Biblioteca. Universidad Central de Venezuela. Caracas – Venezuela.

Decreto Ley N° 1547 de la República Bolivariana de Venezuela de fecha 12 de noviembre de 2001. Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria.

Ortiz, Alberto. (2005). Gestión Financiera y Diagnóstico Estratégico.

Segunda Edición. Bogotá, D. C., Colombia, McGraw-Hill.

Rincón, Hilda (2002). Estrategias Financieras Aplicadas por las PYMES del Sector Servicios. Maestría en Gerencia de Empresa Mención Financiera. Universidad del Zulia. Maracaibo Venezuela.

Rincón, S; Mújica, N. (2004). Estudio prospectivo de la Gestión Tecnológica en las Empresas del Sector Metalmecánico en el estado Zulia. Revista Venezolana de Gerencia. Universidad del Zulia. Centro de Estudio de la Empresa. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Año 9 N° 26. Abril-Junio 2004. Maracaibo Venezuela.

Rodner, James_ Otis. (1997). Elementos de Finanzas

Internacional. Editorial Sucre. Quinta reimpresión. Caracas – Venezuela.

Romero de C, J; et al (1998). ¿Es Competitiva la pequeña y Mediana Industria de la región Zuliana? Revista Venezolana de Gerencia. Año 3 N° 5. 1998. Vicerrectorado Académico de LUZ. Maracaibo Venezuela.

Rosales, Ramón. (2000). Estrategias Gerenciales para la Pequeña y Mediana Empresa. Ediciones IESA, Fundación Polar. Editorial Texto. Segunda reimpresión. Caracas – Venezuela.

Weston, J. Fred; Copeland, Thomas. (1995). Finanzas en Administración. Novena Edición, Volumen II. Traducido por: Jaime Gómez Mont, México, D. F., McGraw-Hill.

Tabla 1
Indicador Mercado de Capitales

Para acudir al mercado de capitales la(s) estrategia(s) financiera(s) aplicada(s) ha(n) sido:	Media	Desviación típ.
Acudir a la bolsa de valores	1,00	,00
Comprar acciones a precios bajos y vender las mismas al aumentar su precio	1,27	,90
Invertir en bonos	1,27	,90
Invertir en fondos públicos	1,00	,00
Indicador mercado de capitales	1,14	0,30

Fuente: Rincón, Burgos y Cherema (2010)

Tabla 2
Indicador Fuentes de Financiamiento

De los financiamientos relacionados, tendría mayor conveniencia utilizar como estrategia(s) financiera(s) para la pequeña y mediana industria.	Media	Desviación típ.
Crédito bancario	1,82	1,08
Crédito gubernamental	1,91	1,64
Deuda a largo plazo	1,91	1,58
Cotización en la bolsa de valores	1,09	,30
Emisión de papeles comerciales	1,91	1,38
Conformación de consorcio industrial	1,64	1,21
Indicador fuentes de financiamiento	1,71	0,69

Fuente: Rincón, Burgos y Cherema (2010)